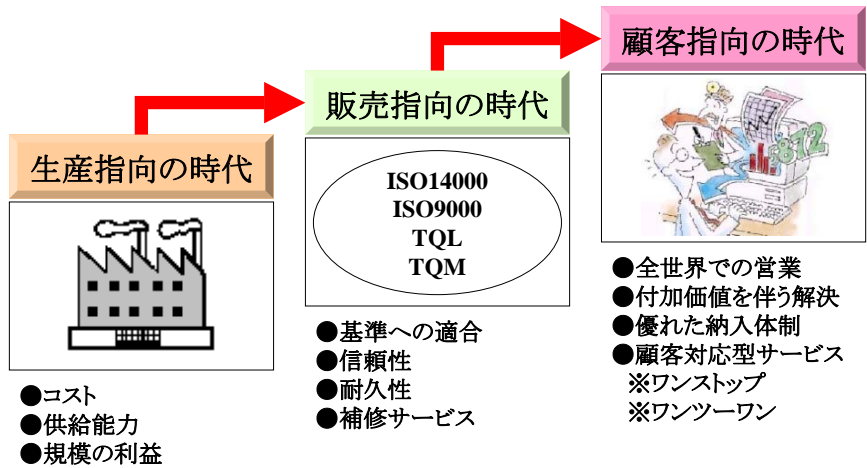


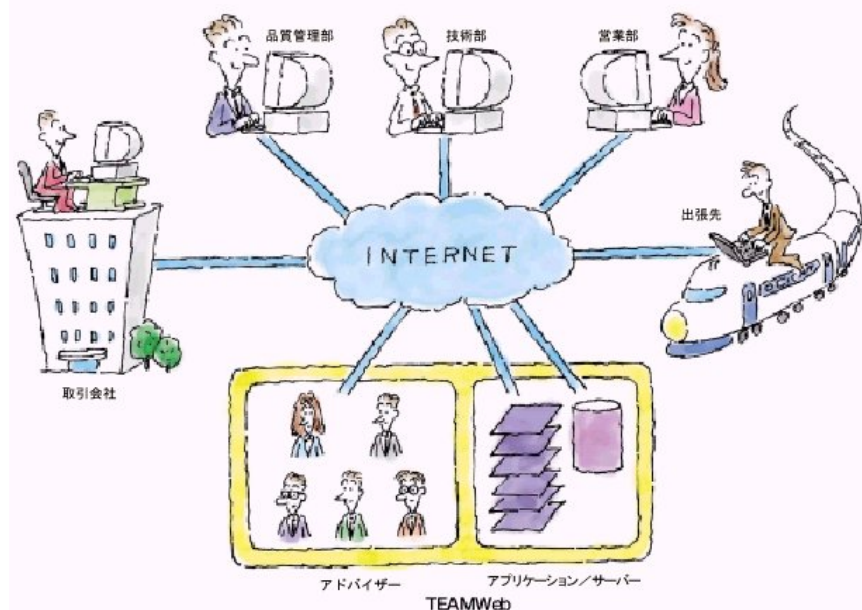
**1 TEAMWeb が登場した背景**  
 —企業を取り巻くビジネス戦略の環境変化—



➤ 右肩上がりの経済成長を遂げた高度成長期が終焉し、作れば売れるという時代は終焉しました。成熟経済の時代に入り、品質向上だけでも対応困難な時代、完全に顧客に対応した顧客指向のサービスが必要な時代となっています。

➤ 速いスピードでの環境変化に対応するためには、時間という経営資源による他社との差別化が、より重要となります。そのためには、企業のタテの階層のみならずヨコの部門間の情報共有により、個人に属する経験、ノウハウを企業全体の共有財産にして活用し、企業の意思決定のスピードアップを図り創造的活動を促進することにより、経営革新・技術革新を実現する必要があります。

## 2 インターネットを活用した低コストの企業情報化支援サービス TEAMWeb — 貴組織の経営革新と売上拡大を支援します —



### ▶ 専門コーディネータが情報共有ビジネスモデルの構築・運営を支援

- 情報戦略を始めようとする組織にとり、経営革新や売上げ増に結びつく戦略的情報システムを構築するのは至難のワザ。TEAMWebは、多くのITベンダーが行ってきたような単なるグループウェア製品の提供ではなく、組織内・組織-取引先間・組織-顧客間の情報共有を目的としたビジネスモデルの構築と運営を、専門コーディネータが継続的にフルサポートします。首都圏の広域多摩地域の産学連携支援組織「(社)TAMA産業活性化協会」での経営支援コーディネート活動や情報ネットワーク管理運営活動の実績豊富なエキスパート達です。

### ▶ 世界でただ一つのカスタムオーダーメイド情報システムを実現

- 通常のグループウェア製品のような画一的なユーザインタフェースではなく、皆様の新しい情報共有ビジネスモデルのために最適にカスタマイズされたユーザインタフェースを構築いたします。

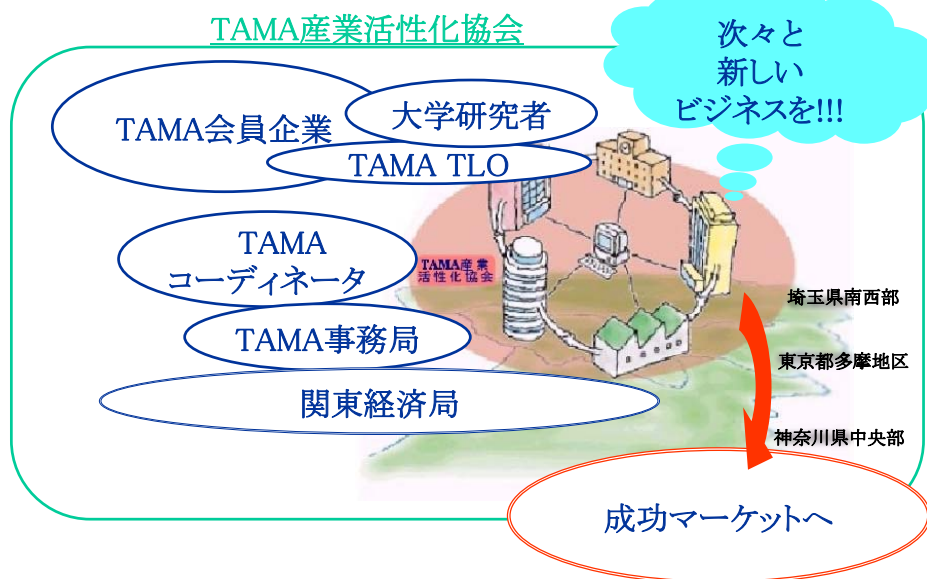
### ▶ サーバコンピュータや専門技術者は不要

- システムとしての導入が不要な、インターネット経由のアプリケーションサービス(ASP)です。サーバ機能はベアネット(株)が一括管理するため、自社内に専門技術者は不要です。このため、自社で専用システムを保有する場合に比較し、60%以上に達する設備投資コスト削減が可能です。

### ▶ 常に最新バージョンの機能を提供

- 携帯端末への対応など、皆様のニーズに応じて、常にバージョンアップする最新のIT機能を、タイムリーにご提供いたします。

**3 (社)TAMA 産業活性化協会認定の TEAMWeb**  
 —信頼性の高い企業情報化支援サービスをご提供いたします—



- (社) TAMA産業活性化協会は、広域多摩地域の産業バリアフリーに合わせて、平成10年4月に設立されたビジネスプラットフォーム「TAMA」(Technology Advanced Metropolitan Area)を推進する団体です。埼玉県南西部・東京都多摩地域・神奈川県中央部の企業・大学、都県、市町村・商工会議所などで構成され、産学官の連携を支援し、製品開発力強化、新規産業・雇用創出をサポートしています。
- **TEAMWeb** は、まさに、こうした団体活動を具現化するために、経済産業省関東経済産業局の支援を得て開発された、TAMA産業活性化協会・情報ネットワーク委員会が認定するインターネット活用企業情報化支援サービスです。御社のための情報化を信頼性高くお手伝いします。

4 **TEAMWeb** が実現する情報システム機能—経営を革新して売上を向上したい…そう感じたら **TEAMWeb**—**ASP機能**

企業の情報化を進める上で欠かせないのが、サーバの導入。社内に設けようとするれば、資金的・人的・時間的負担が膨大で、導入決断を鈍らせるほどです。**TEAMWeb** なら、そうした問題も解消。サーバ機能を代行するため、インターネットに接続できるパソコン、ホームページと電子メールを扱えるソフトウェアと操作スキルがあれば、御社は情報システムの整備・維持と習熟のために余分なエネルギーを取られることなく、知識や知恵の共有化が行えます。

**ユーザ  
データベース  
管理機能**

顧客や取引先の情報を管理するデータベースを自由に設計・運用することができます。これをプラットフォームとして、顧客のプロフィールや取引先との取引状況を検索してダイレクトメールを一括送信したり、取引先との間でやり取りされるファイルやメールを一元的に管理したりといったことを、簡単に実現することができます。企業の売上げ増や組織の拡大を即効的に実現するために必須の機能です。

**メールリスト  
管理機能**

総務部・営業部といった社内セクションや企業間でメールリストを設置可能。使い慣れたブラウザソフトや電子メールソフトで簡単に意見を交換できます。また、メール履歴はセキュリティが確保されたウェブページから読み返せるため、メンバーはいつでも、結果にいたる過程を含めた情報を把握可能。問題が生じた場合、記録を追うことができ、以降の活動の反省材料にすることができます。

**ホームページ  
管理機能**

難しいHTML言語不要で企業のホームページを作成可能。一般のホームページは勿論、得意先向け電子カタログサイトやショッピングサイトが、わずかなコストで構築できます。ホームページは容易に更新でき、取引情報はセキュリティが確保された**TEAMWeb**のウェブページ上に集計・管理できるので安心です。オンラインショッピングを実現するための管理機能もビルトインされていますので、インターネットビジネスへも容易に進出できます。

**ドキュメント  
管理機能**

公式的な社内・関係企業間文書やインターネット上のドキュメントを、**TEAMWeb**のウェブページ上で又はWindowsのWebフォルダ形式で分類・共有できる機能を提供。これにより、紙面ファイルの氾濫を解消し、必要な情報を迅速に探し出すことができます。また、業務マニュアル類を保存しておけば、ISO等を意識した品質管理が徹底できます。

**スケジュール  
管理機能**

社内セクションやグループ単位でのスケジュールを、**TEAMWeb**のウェブページ上で管理・共有することができます。

**5 TEAMWeb 活用の流れ**  
 ~経営戦略から運用・評価までのトータルな支援サービスです

- ◆現状のシステムはうまく  
いっていないと感じる
- ◆ITベンダーの言うなりの  
コスト投入で効果があるのか
- ◆ITをどう使えば競争優位性  
を実現できるのか



- ビジョン・目標の確立
- 経営課題の明確化
- 戦略情報化企画と業務改革推進
- ベストプラクティスからの学習

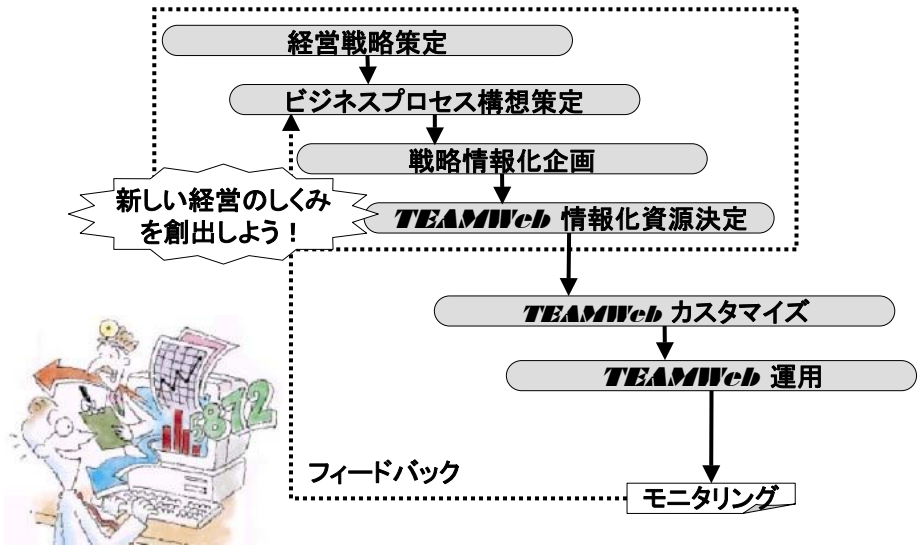
**ITコーディネータとして・・・**

経営とITを結び経営者の立場で  
IT化投資をサポートします

---

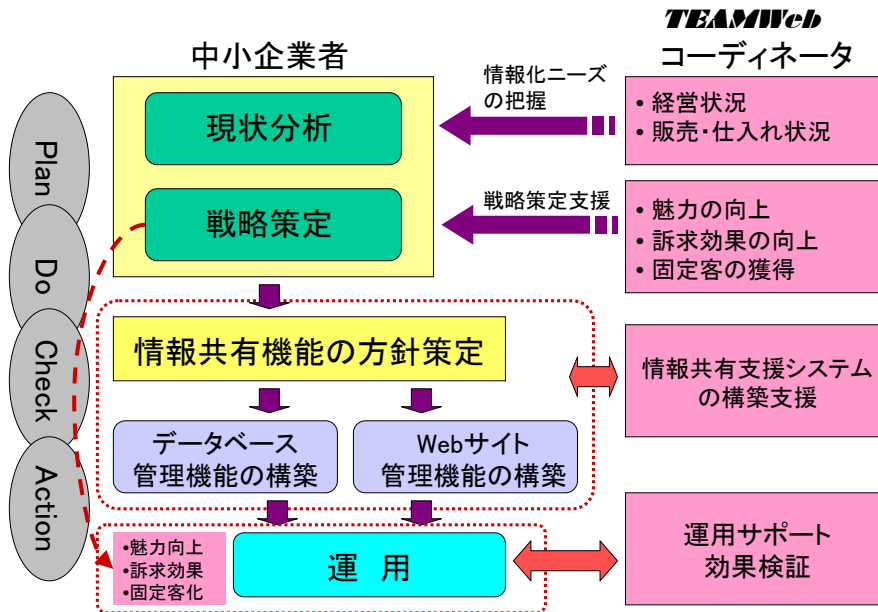
ビジネスチャンス創造できる  
社内文化を創出するべく、  
プロジェクト管理や  
コミュニケーションの  
ノウハウをご提供いたします

・・・具体的な提案でわかりやすく、  
信頼できる。なにより、経営の視点  
で相談できるからうまくやれそうだ！



なるほど！ ITだけじゃなく、経営を  
含めた改革を手伝ってくれるんだな。

## 6 TEAMWeb ご利用フロー



➤ 申込企業のニーズ把握(訪問、ヒアリング)

・弊社コーディネータがお申込み企業にご訪問し、利用企業様毎の情報化ニーズをヒアリング調査し、現状分析いたします。

➤ 企業の経営強化のための情報化方針の提案(戦略策定支援)

・訪問によるヒアリングにて得たニーズを基に、利用企業様に情報化方針をご提案いたします。

➤ 構築・立ち上げ支援(ニーズに基づく調整)

・ニーズ・情報化方針に基づき、情報化システムの構築・立ち上げをご支援いたします。

➤ 充実した運用サポート

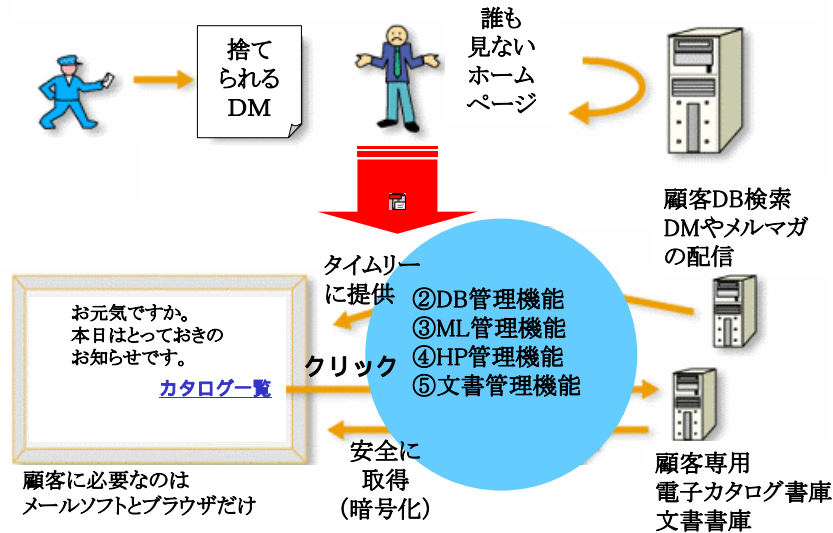
・弊社システムエンジニアによるシステム運営支援作業やメールサポートにより、利用企業様の情報化課題を解決いたします。

➤ 効果検証(定期的訪問、ヒアリング)

・定期的なヒアリングによって、システム導入による効果の検証をお手伝いいたします。

## 7 TEAMWebでのソリューション／営業支援

### インターネットで顧客満足度の高い1 to 1マーケティング



#### ▶ 今までの問題点

従来の媒体では顧客との直接コミュニケーション、マーケティング推進に限界がありました。

- ・紙媒体でのDM郵送—開かずに捨ててしまう、なくしてしまう。
- ・ホームページリンクを貼るだけでは、なかなか見えてくれない。

また、顧客毎に有効な情報は違うはずなのに画一的だったり、郵便等でのダイレクトメールのためスピードが遅く郵送コストも多大でした。

#### ▶ 本ソリューション導入後の状況—1 to 1情報提供—

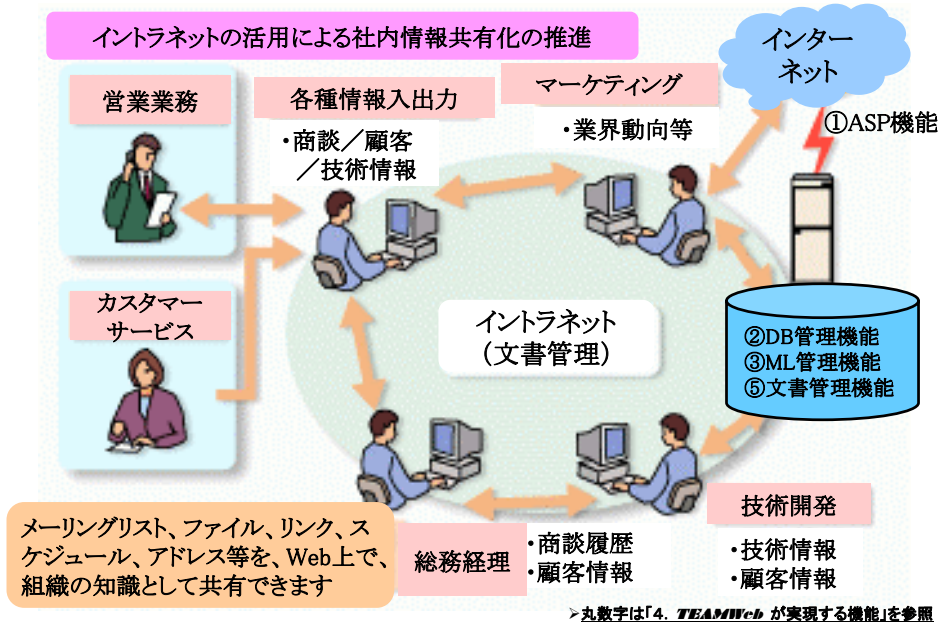
プッシュ型/プル型の情報提供を実現できます。「プッシュ」とは御社→顧客や取引先への従来型の情報提供ですが、顧客側から要求して個別に必要な情報を引き出せるのが「プル」です。

顧客のプロフィールを管理するデータベースを自由に構築し、ホームページに掲載される最新情報や電子カタログと連動させて、顧客に案内メールを配信するダイレクトメールシステムを構築することができます。そのメールに記載されたリンクから顧客が開ける個別のホームページ画面や文書書庫画面の中には、御社からのスタンダードなお知らせ(プッシュ)のほかに、顧客自身の契約情報の表示、電子カタログ等を自由にレイアウトすることができます。

効果的な情報をジャストインタイムで伝えることができ、かつ大きな費用である郵便料金を削減できます。

顧客にとっても、これまでDMでは見つけにくかった「私に合う」情報が得やすくなったことで満足度の向上につながります。

## 8 TEAMWebのソリューション／社内情報共有



▶今までの問題点

社員間の情報伝達は、紙ベースの回覧が中心でした。

営業日報・報告書等は、ワープロ打ちですが紙ベースの資料としての保有で、得意先へのアプローチの履歴や情報はすべて各営業マン固有の情報にとどまり、全社の共有財産にはなっていませんでした。

また、最新技術情報、ユーザの情報も、新聞、雑誌などの外部メディアに依存する事が多いという状態でした。

▶本ソリューション導入後の状況ーナレッジマネジメントの実現ー

電子メールの導入により、社員間の情報伝達のスピードアップ、また、サーバ蓄積型メールリストの活用で、本社・支社等を問わず社内情報が誰にでも把握できるようになり、コミュニケーションが活性化されます。

文書管理機能で一括全文検索が可能になり、情報、ノウハウの共有が推進されます。

営業日報・報告書に、定型フォーマットを定め、ワープロおよび、表計算ソフトを活用して作成し、分類してTEAMWebに登録できます。

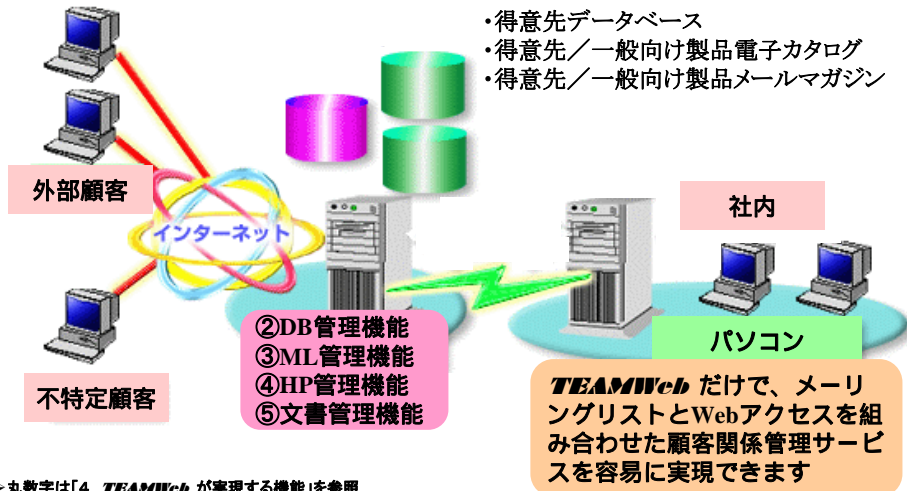
ユーザデータベース管理機能を活用して顧客へのコンタクト履歴等を、フォルダや添付ファイルで一元管理する事で、営業効率が向上します。

技術動向、ユーザ情報等最新情報を、インターネットの活用で誰でも入手し、社員間で共有できるようになります。

## 9 TEAMWeb のソリューション／企業間情報共有

エクストラネット構築による得意先や協力会社との情報共有

### webブラウザにて接続



#### ▶今までの問題点

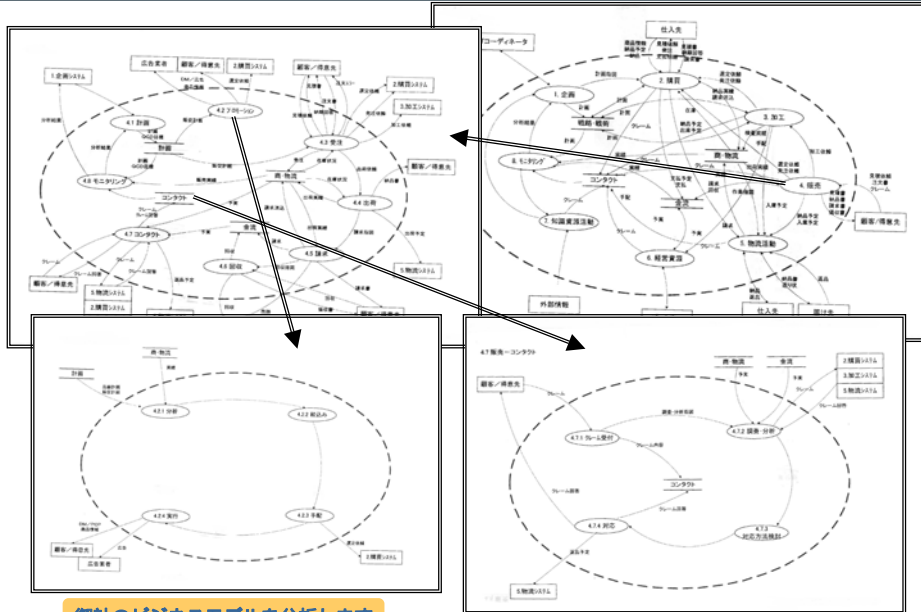
インターネットに代表されるような情報通信環境が急速に整備されることにより、企業の業務システムにおいてもパラダイム(枠組み)の構造変換が起ころうとしています。従来は自社内だけで閉じて運用していた業務システムが、支社・子会社まで含めたイントラネットとして運用され、更にパートナー企業・取引先まで含まれるエクストラネットに、そして一般顧客までを含めたインターネットへと業務システムのネットワーク化をいっそう推進する必要があります。

#### ▶本ソリューション導入後の状況－顧客満足度向上－

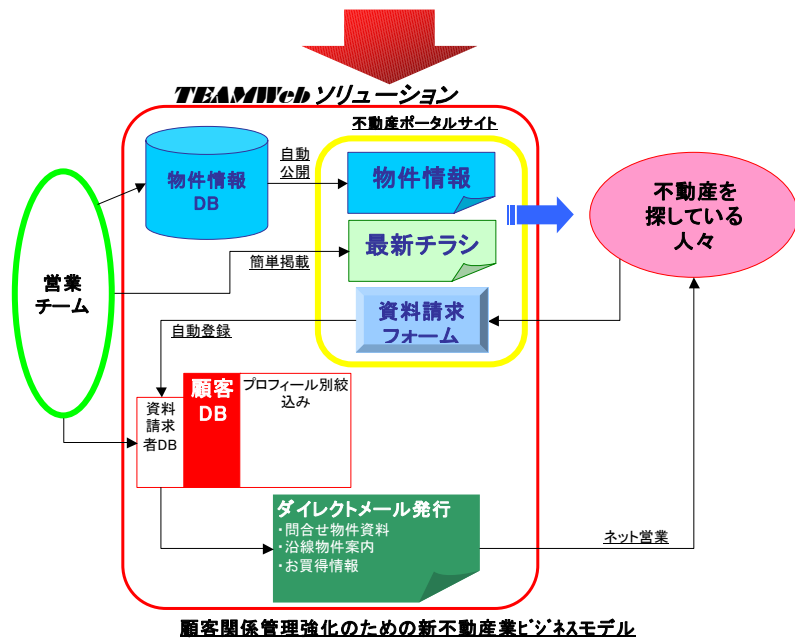
例えば社内医療情報データの一部を共同事業を推進中の協力会社へ提供したい、一部は広く一般に公開しサービスの枠を広げたい等のニーズに対応でき、外部協力会社・会員顧客等に対してのインターネットを利用した情報共有・情報提供(社内外とのディスカッションやQ&A)等が実現できます。

「我社もネットワーク化企業」を目指して、御社の変革を最大限に支援する情報環境を整備いただけます。

## 10 戦略的情報化支援事例1



御社のビジネスモデルを分析します



顧客関係管理強化のための新不動産業ビジネスモデル

TEAMWeb を活用した新しいビジネスモデルをご提案いたします

11 TEAMWeb が実現する不動産情報システム事例(電子チラシ)



メニューを使って  
簡単ホームページ作成!



## 12 TEAMWeb が実現する不動産情報システム事例(物件情報)

**INDEX**  
**売買情報**  
 一戸建  
 土地  
**マンション**  
 住宅ローン  
 住宅ローン控除  
 不動産査定申込み  
 不動産資料請求  
**アパマン情報**  
 ワンルーム  
 2(L)DK  
 3(L)DK  
 貸家・店舗  
 保証人不要

**売買情報/マンション**

・物件番号をクリックするとその詳細がご覧いただけます。  
 ・ご希望の物件についての資料のご請求は、物件番号をいただいた上、  
[こちら](#)をクリックしてご請求ください。

検索

物件番号	沿線駅名	バス(分)	徒歩(分)	価格(万円)	間取り	専有面積(m <sup>2</sup> )	詳細
3006	横浜線橋本駅	0	5	1550	2LDK	52.18	<a href="#">詳細</a>
3007	横浜線相模原駅	0	8	1180	3LDK	54.26	<a href="#">詳細</a>
3003	横浜線相模原駅	0	17	1480	3LDK	62.34	<a href="#">詳細</a>
3001	横浜線相模原駅	0	10	1880	3LDK	60.90	<a href="#">詳細</a>
3002	横浜線相模原駅	0	21	1680	3LDK	61.60	<a href="#">詳細</a>
3004	横浜線相模原駅	0	15				
3008	相模線上溝駅	0	18				
3006	相模線南橋本駅	0	2				

画像とテキストを組み合わせたデータベースを構築し、ホームページから簡単に公開できます



インターネットに接続されたブラウザ  
 を使ってデータベース管理！

**おすすめ物件**

**INDEX**  
**売買情報**  
 一戸建  
 土地  
**マンション**  
 住宅ローン  
 住宅ローン控除  
 不動産査定申込み  
 不動産資料請求  
**アパマン情報**  
 ワンルーム  
 2(L)DK  
 3(L)DK  
 貸家・店舗

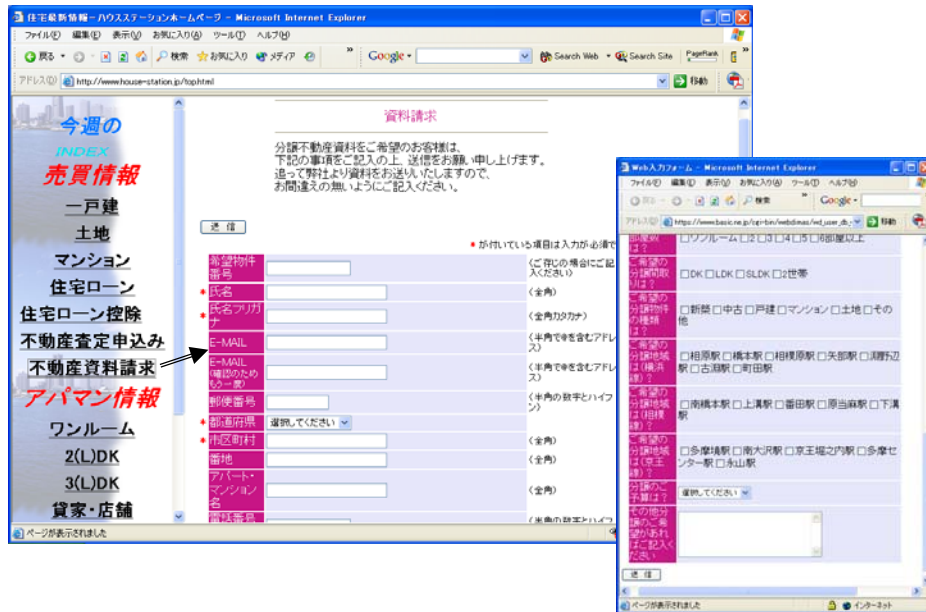
更新 キャンセル

表示グループ: 一戸建グループ 土地グループ マンショングループ Webフォルダ

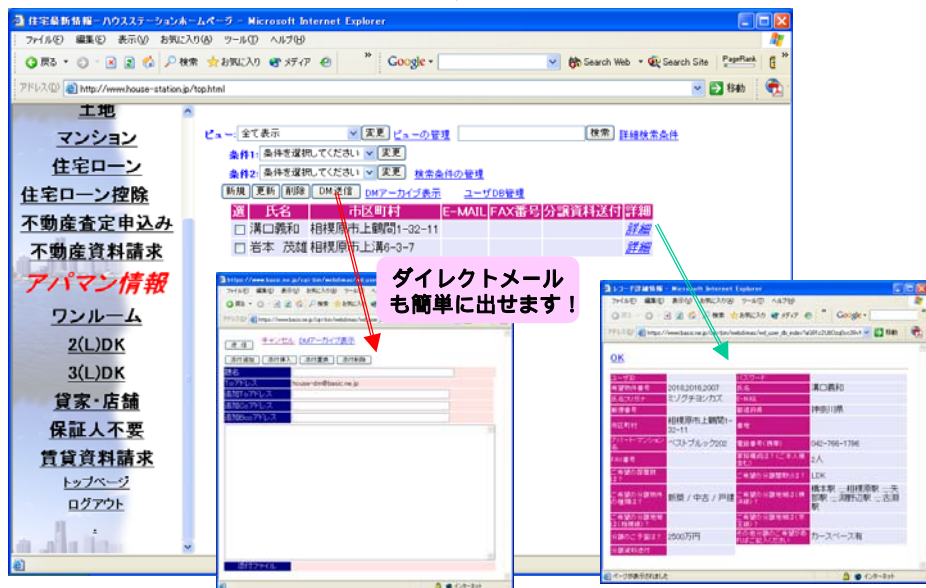
物件番号: 0000 沿線駅名: 選択してください  
 価格(万円): 780 所在地: 相模原市上溝  
 バス(分): 0 徒歩(分): 18  
 番地: 3948-1 建物名: エグゼール  
 間取り: 3LDK 地上層: 7  
 所在地: 5 専有面積(m<sup>2</sup>): 58.19

新規ページ [実行]  
 新規ページ  
 新規カードボタン  
 新規注文登録表示ボタン  
 新規商品情報  
 新規テキスト  
 新着お知らせ  
 新規検索  
 新規区切り  
 新規営業更新  
 新規営業更新  
 新規営業更新  
 新規営業更新  
 新規営業更新  
 アクセシビリティ  
 HTMLファイルのアップロード  
 イメージファイルのアップロード

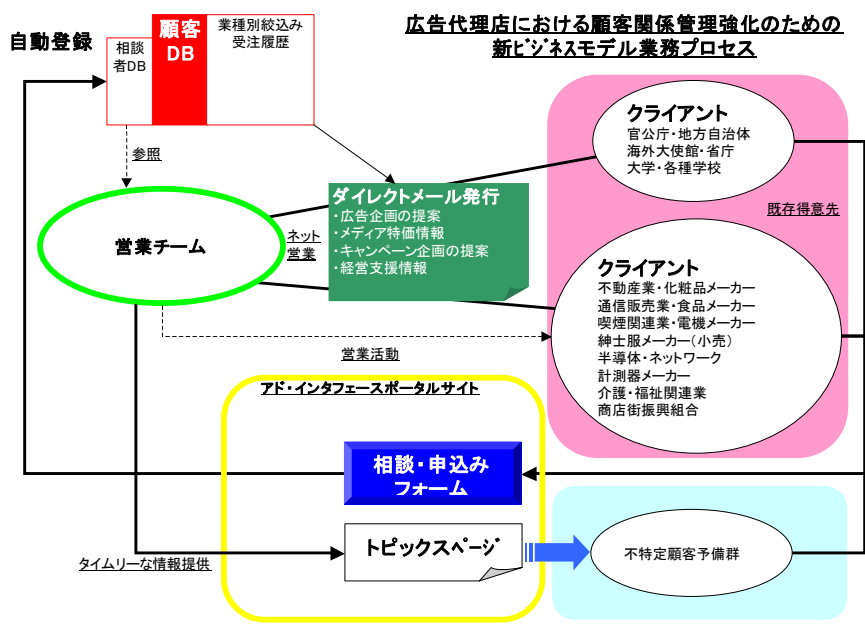
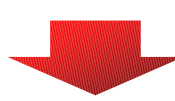
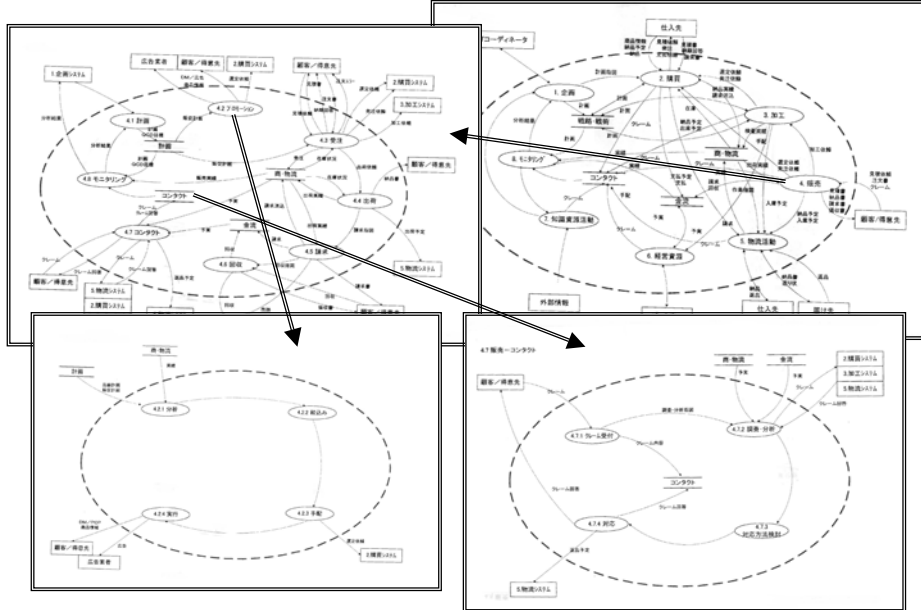
### 13 TEAMWebが実現する不動産情報システム事例(請求フォーム)



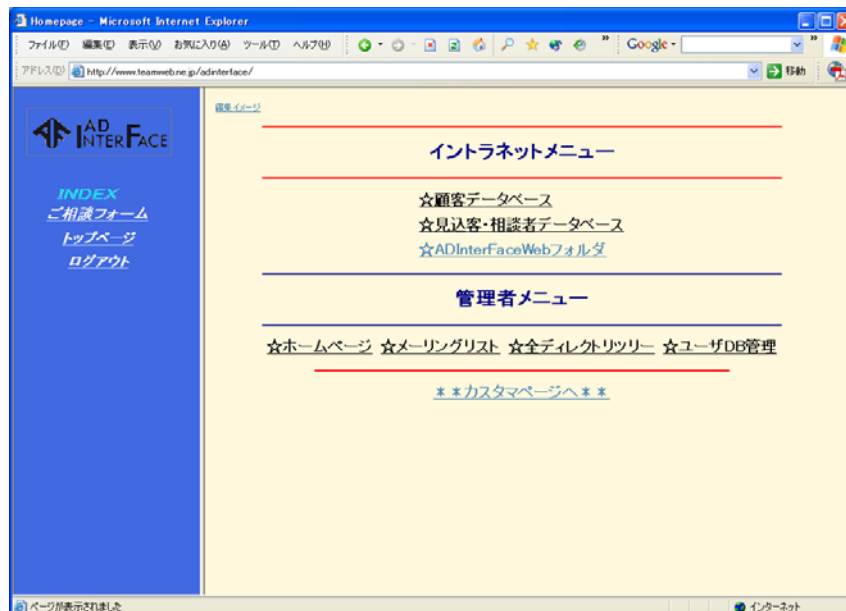
お客様からの資料請求情報をデータベース管理！



## 14 戦略的情報化支援事例2



## 15 TEAMWeb でのソリューション事例／営業支援①



## 16 TEAMWeb でのソリューション事例／営業支援②

顧客データベース

ビュー: 全て表示 [更新] ビューの管理 [検索] [詳細検索条件]

条件1: 条件を選択してください [更新]

条件2: 条件を選択してください [更新] 検索条件の管理

新規 更新 削除 DM送信 DM7-メール送信 ユーザDB管理

選	企業・団体名	電話	FAX	電子メール	ご担当者部	ご担当者役職	ご担当者氏名	詳細
<input type="checkbox"/>	ベアネット株式会社	03-3788-430	03-4512-3058	mano@beamet.co.jp	TEAMWeb事業部		小山 俊子	[詳細]

ダイレクトメールも簡単に送れます！  
う（ん）（な）（は）と直結したフォルダシステム

ダイレクトメール送信

ご相談フォーム

見込客-相談者データベース

ビュー: 全て表示 [更新] DM7-メール送信 [検索] [詳細検索条件]

条件1: 条件を選択してください [更新]

条件2: 条件を選択してください [更新] 検索条件の管理

新規 更新 削除 DM送信 DM7-メール送信 ユーザDB管理

選	企業・団体名	電話	FAX	電子メール	ご担当者部	ご担当者役職	ご担当者氏名	詳細
<input type="checkbox"/>	ベアネット株式会社	03-3788-430	03-4512-3058	mano@beamet.co.jp	TEAMWeb事業部		小山 俊子	[詳細]

ご相談フォームの自動データベース化

## 17 TEAMWeb での様々なソリューション事例

**結婚紹介サービスにおける  
会員データベース管理と、  
ダイレクトメールおよび、  
メールマガジン発行**

No.	氏名	性別	生年月日	年齢	
11	北川	男	080-9889	1965/09/10	39歳
12	北川	女	080-9879	1967/08/04	37歳
0001	高田	女	080-9746	1955/04/05	49歳
0003	山田	女	080-2780	1972/02/13	32歳
0005	飯井	女	080-2780	1971/12/24	33歳
0020	松岡	女	080-9889	1968/11/13	36歳
0021	立野	女	080-9884	1973/08/19	31歳
0032	森田	女	080-5881	1975/07/29	29歳
0033	安永	男	080-1325	1970/05/23	34歳
0035	森田	男	080-2789	1971/07/21	33歳
0036	松岡	男	080-1325	1971/07/21	33歳
0037					
0038					
0039					
0040					
0041					
0042					
0043					
0044					
0045					
0046					
0047					
0048					
0049					
0050					

**宅配ケーキ販売における  
予約注文受付サイトと  
ダイレクトメール発行**

**携帯やパソコンからの  
業務報告書発行システム**

No.	業務日付	担当者	業務内容	完了
<input type="checkbox"/>	2004/02/07	林 智恵	ホームページ更新(外観)は長崎 この日イベントの場代しのでその日から指替す ら、もろく終了です。 注意! 印刷済み手帳は本館に届いておらず、hspass向 けに送るのを忘れないでください。本館の届く 確認して、NTTが何日か遅いので確認の で、 [0時] 印刷済み手帳 1 印刷済み手帳の印刷 2 印刷済み手帳の印刷(zipファイル使用)の印 刷のあとに、本館での印刷の準備 の検算、印刷済み手帳の印刷 林 智恵	既済
<input type="checkbox"/>	2004/02/07	林 智恵	2004年1月6日 2004年1月6日 印刷済み手帳の印刷の準備 8 印刷済み手帳の印刷(zipファイル使用)の印 刷のあとに、本館での印刷の準備 の検算、印刷済み手帳の印刷 林 智恵	既済
<input type="checkbox"/>	2004/02/07	林 智恵	2004年1月6日 印刷済み手帳の印刷の準備 8 印刷済み手帳の印刷(zipファイル使用)の印 刷のあとに、本館での印刷の準備 の検算、印刷済み手帳の印刷 林 智恵	既済

**業務グループ毎の  
スケジュール管理  
システム**